

# RENCANA BISNIS PENGEMBANGAN USAHA *WEBSITE* “PARKIRIN AJA” DALAM PEMESANAN *SLOT* PARKIR

Anugrah Rizky Ady

[rahayuningtyas.rt@gmail.com](mailto:rahayuningtyas.rt@gmail.com)

Suwandi

[hdsuwandi59@gmail.com](mailto:hdsuwandi59@gmail.com)

Program Studi Magister Manajemen Universitas Bakrie

DOI : 10.36782/jemi.v3i4.2122

**ABSTRAK-** Topik dalam penelitian artikel ini adalah rencana dari sebuah bisnis berbasis web dan aplikasi mobile dalam pemesanan slot parkir. Karena pada saat ini perkembangan teknologi serba digital semakin pesat. Di era digital seperti ini, masyarakat umumnya memiliki gaya hidup baru dimana mereka tidak dapat terlepas dari perangkat elektronik terutama telepon pintar yang dimana biasanya disebut dengan smart phone. Jaringan ini mempermudah masyarakat untuk mengakses sebuah mesin pencari (*search engine*) seperti google yang dimana terdapat berbagai macam situs – situs (*website*). Dengan memaksimalkan kegunaan smart phone akan memudahkan *search engine* untuk mencari semua kebutuhan yang kita butuhkan, mulai dari makanan, jasa kurir, jasa transportasi, pemesanan tempat dan masih banyak lagi. Beberapa hal tersebut termasuk juga pemesanan tiket pesawat, tiket nonton bioskop, tiket kereta api, tiket bis dan masih banyak lagi. Dan Berdasarkan hasil analisis pengelompokan data yang telah dilakukan, dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut. Aspek pasar aplikasi berbasis web dan aplikasi mobile untuk pemesanan slot parkir masih memiliki peluang yang besar, terlihat dari hasil analisa persaingan dan analisa peluang. Pemilihan rencana bisnis ini dipilih berdasarkan hasil riset dan survey lapangan terkait perkembangan teknologi dan gaya hidup masyarakat. Berdasarkan aspek teknis, dalam menunjang kebutuhan operasional perusahaan, dengan pemilihan menyewa kantor online dinilai tepat karena dapat mengurangi biaya tetap dibanding dengan menggunakan kantor offline. Berdasarkan analisis keuangann dan hasil analisis kelayakan bisnis, dapat diambil kesimpulan bahwa Berdasarkan perhitungan pendapatan, investasi ini menghasilkan keuntungan yang signifikan setiap tahunnya. Berdasarkan perhitungan laba rugi, para pemodal akan mendapatkan hasil disetiap tahunnya dengan nilai positif. Berdasarkan perhitungan payback period, diketahui bahwa pengembalian modal dari usaha ini yaitu 3 tahun. Berdasarkan perhitungan break even point bahwa pendapatan yang didapat akan sama dengan modal awal akan didapat pada penjualan 1 unit produk. Dapat diambil kesimpulan bahwa ditahun pertama modal yang dikeluarkan akan kembali kepada investor. Berdasarkan perhitungan NPV dimana DF 10% hasil dari perhitungan tersebut memiliki nilai positif. Berdasarkan perhitungan IRR IRR = 36%. Lebih tinggi dibanding dengan acuan suku bunga bank Indonesia, yaitu 10%.

**Kata kunci:** *Website, Aplikasi, Jasa, Rencana Bisnis*

## I. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Pada saat ini perkembangan teknologi serba digital semakin pesat. Di era digital seperti ini, masyarakat umumnya memiliki gaya hidup baru dimana mereka tidak dapat terlepas dari perangkat elektronik terutama telepon pintar yang dimana biasanya disebut dengan *smart phone*. Perangkat ini sangat mudah digunakan oleh para masyarakat dengan hanya menggunakan satu atau dua jari para masyarakat akan mendapatkan semua hal yang mereka butuhkan. Hal ini, dipicu karena kehadiran sebuah media baru yang biasa disebut dengan jaringan internet.

Jaringan ini mempermudah masyarakat untuk mengakses sebuah mesin pencari (*search engine*) seperti google yang dimana terdapat berbagai macam situs – situs (*website*). Dengan memaksimalkan kegunaan *smart phone* akan memudahkan *search engine* untuk mencari semua kebutuhan yang kita butuhkan, mulai dari makanan, jasa kurir, jasa transportasi, pemesanan tempat dan masih banyak lagi. Beberapa hal tersebut termasuk juga pemesanan tiket pesawat, tiket nonton bioskop, tiket kereta api, tiket bis dan masih banyak lagi.

Maka dari itu peneliti sebagai mahasiswa pascasarjana tertarik untuk menghasilkan pendapatan dari ide yang tercetus oleh pemikiran pribadi peneliti. Oleh

karena itu, penelitian ini di buat untuk **MERENCANAKAN BISNIS PENGEMBANGAN USAHA “PARKIRIN AJA” DALAM PEMESANAN SLOT PARKIR** dimana bisnis ini masuk kedalam salah satu karakteristik kegiatan kewirausahaan, yaitu *Innovation*.

## 1.2 Tujuan

Penelitian Rencana Bisnis Pengembangan Usaha *Website* Parkirin Aja Dalam Pemesanan *Slot* Parkir ini adalah untuk mempersiapkan perencanaan bisnis dalam bidang *website*, serta memberi gambaran rencana bisnis yang akan dilakukan. Selain itu, untuk memberikan pengetahuan dan informasi tentang bisnis berbasis aplikasi *mobile* dan *web* serta untuk memberikan informasi tentang prospek bisnis berbasis aplikasi *mobile* dan *web*. Batasan dalam rencana bisnis ini adalah bahwa rancangan produk *mobile website* dalam rencana bisnis ini terbatas pada desain model (*prototype*).

## II. METODOLOGI PENELITIAN

Menurut sumber perolehannya maka data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder.

1. Data primer diperoleh dari observasi lapangan dimana peneliti sebagai pemilik usaha akan melakukan survey kelapangan untuk melihat kondisi pasar, sumber daya yang dimiliki perusahaan, dan target pasar yang diinginkan oleh perusahaan.
2. Data sekunder yang diperoleh dari studi literatur. Studi literatur ini bisa berupa buku – buku, jurnal ilmiah, artikel ilmiah, dan juga bisnis berupa laporan tahunan dan lainnya data statistik, laporan riset serta pembahasan dari internet.

Dalam hal ini peneliti menggunakan metode kualitatif deskriptif. Menurut Albi Anggito dan Johan Setiawan, dalam langkah ini peneliti perlu mendeskriptifkan suatu objek, fenomena, atau pengaturan sosial yang akan dituangkan kedalam suatu tulisan yang bersifat naratif (Setiawan & Anggito, 2018). Dengan demikian peneliti dalam suatu penelitian harus memiliki data dan fakta yang dihimpun dalam bentuk kata atau gambar dari pada angka yang diungkapkan berdasarkan kejadian di lapangan dengan tujuan dapat memberikan dukungan terhadap apa yang disajikan dalam laporan penelitian tersebut.

Analisis kelayakan adalah proses menentukan apakah suatu ide bisnis yang baru dapat bertahan menjadi sebuah usaha yang sukses (Herry, 2017). Berikut adalah langkah – langkah yang dilakukan dalam melakukan analisis kelayakan rencana bisnis berdasarkan data primer

dan sekunder yang telah didapatkan dan diolah sesuai kebutuhan.

### 2.1 Analisis Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek pasar merupakan salah satu aspek yang meliputi kondisi pasar dari bidang usah yang dijalankan, dan merupakan urutan pertama dalam penyusunan suatu laporan studi kelayakan bisnis (R. A. Lestari, 2018). Oleh karena itu, terdapat beberapa cara untuk melakukan analisis aspek pasar dan pemasaran, sebagai berikut :

- a. Melakukan analisis terhadap peluang yang muncul dan terhadap prospek bisnis yang mencakup analisis terhadap produk / jasa yang diusulkan, kebutuhan pasar dan kelayakan terhadap peluang yang muncul.
- b. Melakukan analisis kondisi pasar untuk mengetahui kondisi persaingan pada industri dan pasar terkait.
- c. Melakukan analisis atas posisi perusahaan dalam pasar.
- d. Melakukan identifikasi segmentasi dan target pasar.
- e. Analisis strategi pemasaran dilakukan dengan menggunakan *segmentation*, *targeting*, *positioning* dan *marketing mix strategy*.
- f. Perencanaan *business model* dengan menggunakan *revenue model* dan *cost model*.

### 2.2 Analisis Aspek Operasional/teknik

Analisis aspek operasional atau teknis juga dikenal sebagai aspek produksi, penilaian terhadap aspek ini sangat penting dilakukan sebelum perusahaan dijalankan, dalam hal ini ada beberapa yang harus diperhatikan (Harianto, n.d.). Seperti :

- a. Melakukan identifikasi terhadap identifikasi dan komparasi terhadap 000webhost yang akan digunakan sebagai *domain hosting* untuk produk Parkirin Aja.
- b. Melakukan analisis terhadap kebutuhan lisensi untuk pengembangan rencan bisnis perusahaan.

### 2.3 Analisis Aspek Hukum dan Manajeen Organisasi

- a. Melakukan analisis atas bisnis dalam masa pembangunan waktu yang berisi tentang kajian waktu yang dibutuhkan untuk persiapan pengembangan dan *development* produk Parkirin Aja.
- b. Melakukan analisis atas kepatuhan hukum yang berlaku dan harus dipenuhi.

- c. Melakukan analisis kebutuhan sumber daya manusia dan struktur organisasi yang sesuai dengan model bisnis perusahaan.

## 2.4 Analisis Aspek Keuangan

- a. Menghitung kebutuhan dana awal sehingga kebutuhan terpenuhi
- b. untuk membiayai aktiva tetap dan modal kerja.
- c. Melakukan identifikasi terhadap sumber pendanaan, dimana sumber
- d. dapat berasal dari modal sendiri / hutang perusahaan.
- e. Memperhitungkan aliran kas / *cash flow* dari rencana bisnis, yang dapat dikelompokkan seperti berikut : *initial cash flow* dan *operational cash*
- f. *flow*.
- g. Melakukan analisis kelayakan bisnis dari sisi keuangan yang
- h. mencakup *payback period*, *internal rate of return*, dan *net present value*.

Penyusunan rencana bisnis ini menggunakan instrumen penelitian dalam bentuk survey lapangan dan analisis dokumentasi sekunder.

## III. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 4.1 Analisis Pasar

#### Analisis Kuatan dan Peluang (Analisis SO)

Analisa terhadap peluang perusahaan bertujuan untuk mengurangi potensial kesalahan saat melakukan kompetisi di pasar (Sanawiri & Iqbal, 2018). Saat ini di Indonesia terdapat lima perusahaan terbesar dalam pelayanan penyediaan lahan dan jasa parkir, yaitu *Centre Park*, *ISS Parking*, *Sky Parking*, *Secure Parking* Indonesia, dan *BSS Parking*. Berikut adalah analisis *opportunity* dan *strength* yang dilakukan peneliti berdasarkan data primer dan sekunder.

Tabel 1. Hasil Analisa Kekuatan Dan Peluang

Strength	Opportunity
- Tenaga kerja kami merupakan tenaga kerja yang ahli dan professional.	- Pemerintah sangat mendukung perusahaan lokal seperti kami.
- Sistem ini akan mempermudah dan mempersingkat waktu bagi para pengendara roda empat dalam mencari slot parkir.	- Pengembangan teknologi saat ini sedang mengalami kenaikan.
- Sistem ini sangat mudah dan praktis dalam penggunaannya.	- Budaya masyarakat saat ini yang tidak dapat lepas dari <i>smartphone</i> .

### 4.2 Analisis Resiko

Berikut merupakan daftar hasil analisis risiko terhadap produk perusahaan yang dapat diidentifikasi :

Tabel 2. Daftar Hasil Analisis Resiko

Kategori	Risiko
Risiko Keuangan	1. Adanya risiko modal awal habis sebelum perusahaan mendapatkan BEP. 2. Adanya risiko dalam melakukan kerjasama dengan bank yang mengeluarkan uang elektronik. 3. Investasi sebesar 1M akan di berikan pada 1 orang pemodal (investasi tunggal).
Risiko Operasional	1. Lemahnya penerapan prosedur. 2. Kurangnya pelatihan terhadap tenaga kerja.
Risiko Pemasaran	1. Terbatasnya lahan promosi. 2. Kurangnya <i>trust</i> pelanggan terhadap produk baru.
Risiko Operasional	1. Lemahnya penerapan prosedur. 2. Kurangnya pelatihan terhadap tenaga kerja.
Risiko Pemasaran	1. Terbatasnya lahan promosi. 2. Kurangnya <i>trust</i> pelanggan terhadap produk baru.

### 4.3 Analisis Keuangan

#### Modal Awal

Berdasarkan beberapa referensi yang didapatkan, berikut adalah perkiraan modal awal yang dibutuhkan :

Tabel 3. Perkiraan Modal Awal

Modal Awal			
Biaya Investasi	Jumlah	Harga Satuan	Total
Legalitas	1	IDR 3.000.000	IDR 3.000.000
Biaya Promosi	0	IDR 50.000.000	IDR 50.000.000
Laptop	5	IDR 10.000.000	IDR 50.000.000
ATK	0	IDR 5.000.000	IDR 5.000.000
<b>Total</b>		<b>IDR 68.000.000</b>	<b>IDR 108.000.000</b>

#### Biaya Tetap

Berikut merupakan analisis biaya tetap yang harus dibayarkan oleh perusahaan di setiap tahunnya, mulai dari tahun pertama hingga tahun ketiga.

Tabel 4. Daftar Biaya Tetap

Biaya Tetap	Unit	Biaya Tahunan			
		Biaya Perbulan	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3
Gaji Karyawan	5	IDR 10.000.000	IDR 600.000.000	IDR 600.000.000	IDR 600.000.000
Infrastruktur Cloud	2	IDR 11.520	IDR 276.480	IDR 276.480	IDR 276.480
Sewa Kantor Online	5	IDR 950.000	IDR 57.000.000	IDR 57.000.000	IDR 57.000.000
Penyusutan Laptop	5	IDR 41.667	IDR 2.500.000	IDR 2.500.000	IDR 2.500.000
Penyusutan ATK	0	IDR 50.000	IDR 600.000	IDR 600.000	IDR 600.000
<b>Total</b>			<b>IDR 660.376.480</b>	<b>IDR 660.376.480</b>	<b>IDR 660.376.480</b>

#### 4.4 Biaya Variabel

Berikut merupakan analisis biaya variable yang harus dibayarkan oleh perusahaan setiap tahunnya.

Biaya Variabel	Unit	Biaya Perbulan	Biaya Tahunan		
			Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3
Komisi Marketing	1	IDR 1.500.000	IDR 18.000.000	IDR 18.000.000	IDR 18.000.000
Upah Lembur	1	IDR 1.500.000	IDR 18.000.000	IDR 18.000.000	IDR 18.000.000
<b>Total</b>		<b>IDR 36.000.000</b>	<b>IDR 36.000.000</b>	<b>IDR 36.000.000</b>	<b>IDR 36.000.000</b>

#### 4.5 Strategi Pemasaran dan Persaingan Segmentation, Targeting dan Positioning

Penentuan strategi pemasaran dan persaingan dalam meningkatkan pendapatan dan dalam menghadapi persaingan yang akan muncul. Maka, perusahaan menggunakan strategi pemasaran *segmentation*, *targeting*, dan *positioning* serta *marketing mix strategy* dalam mendukung perusahaan untuk melakukan pemasaran.

Berdasarkan analisis segmentasi pasar yang dipilih oleh perusahaan adalah target berusia dewasa, terutama para pengendara roda 4, berjenis kelamin pria dan wanita, pendapatan *low*, *middle*, *up*, dan sedang bekerja (pekerja), serta pelanggan yang memiliki loyalitas tinggi terhadap suatu produk atau jasa. Berdasarkan kriteria segmentasi pasar di atas penentuan target pasar akan lebih memfokuskan kepada para pengendara roda empat dengan minimal target 50% pengendara roda empat.

Untuk mendapatkan target pelanggan yang ingin dicapai, maka perusahaan melakukan *positioning* di pasar dengan menawarkan produk yang lebih baik dari *competitor* dengan nilai tambah terhadap teknologi yang digunakan dengan dukungan *website*.

#### Product, Price, Place, Promotion

##### a. Product

Dari sisi produk, beberapa hal yang akan dilakukan oleh perusahaan dalam menghadapi persaingan dengan kompetitor yaitu, menyediakan jasa pendukung dalam bentuk tim operasional dan tim *maintenance*, menjamin

realibilitas dan keamanan sistem, memberikan pengembangan produk dengan cara pembayaran non tunai, menyediakan denah lahan parkir yang ada pada gedung yang ingin dituju.

##### b. Price

Target utama perusahaan adalah memperkenalkan *website* ini kepada para pengendara roda empat yang belum mengetahui adanya *website* seperti ini. Maka dari itu, perusahaan akan memberikan gratis parkir untuk para pengguna baru.

##### c. Place

Dalam kaitannya dengan lokasi bisnis dan bagaimana pelanggan dapat berkomunikasi dengan perusahaan, maka perusahaan akan mengedepankan interaksi secara *online*.

##### d. Promotion

Berikut adalah strategi promosi yang akan dilakukan perusahaan dalam menjamin bahwa *brand awareness* perusahaan terjaga dengan baik pada pelanggan dan untuk meningkatkan pendapatan.

Tabel 6. Strategi Promosi Yang Dipilih

Strategi Promosi	Penjelasan
Sosial Media	1. Melakukan pemasaran menggunakan sosial media seperti : instagram, facebook, dan youtube dengan cara mengunggah konten – konten terkait bisnis, pemasaran <i>online</i> , produk <i>tips and trick</i> secara rutin.
Event and Sponsorship	1. Menyelenggarakan kegiatan dengan tema tertentu untuk menarik calon pelanggan. 2. Mengadakan kerjasama dengan pihak gedung dalam membuat acara – acara yang menunjang produk.
Content Marketing	1. Menuliskan artikel secara rutin kedalam halaman <i>website</i> baik bersifat informatif, promosi, kegiatan, dan lain – lain.

#### Business Model Canvas

Tabel 7. Business Model Canvas

Key Partners	Key Activities	Value Proposition	Customer Relation	Customer Segmentation
Building Management	Tim <i>marketing</i>	Menyediakan aplikasi dan web yang berkualitas, mudah, serta cepat akses	Diskon bagi pelanggan baru	Usia dewasa
Penyedia domain hosting	Tim IT			Pria dan Wanita
				Para Pekerja

#### 4.6 Strategi Pengoperasian Bisnis

Dalam pengoperasian bisnis dari sisi teknikal, berikut adalah hal – hal yang perlu diperhatikan khususnya untuk tim IT, yakni, melakukan pengembangan *front-end* yang mencakup CSS, HTML, Bootstrap dalam membuat aplikasi berbasis *web*, melakukan pengembangan *back-end* yang mencakup PHP dan MySQL untuk komunikasi antara *front-end* dengan *core system* dan *database*, serta melakukan konfigurasi awal infrastruktur berbasis *cloud* untuk menunjang *availability* dan *scalability*. Selain itu, melakukan pemantauan dan pengujian terhadap sistem secara rutin.

Untuk memastikan layanan dalam aspek *reliable*, *available*, dan *secure* perlu dilakukan beberapa hal, yakni melakukan pemantauan secara berkelanjutan atas kinerja dan utilitas sistem aplikasi Parkirin Aja dan infrastruktur pendukungnya, yaitu menggunakan *monitoring tools* untuk melihat penggunaan *resource* sistem, melakukan pemantauan dan pengujian rutin terkait keamanan sistem, meningkatkan sistem agar dapat diakses secara *public* dan rentan dari serangan para pihak yang tidak bertanggung jawab, melakukan backup data secara rutin dengan memanfaatkan layanan storage backup dari penyedia jasa domain hosting, serta melakukan pemantauan dan menanggapi insiden yang terkait dengan sistem dan memberikan respon cepat terhadap keluhan pelanggan atas aktivitas operasional *platform* Parkirin Aja.

Selain itu, dalam menunjang kualitas dan kecepatan pemrosesan informasi dari sisi aplikasi, maka perlu mempertimbangkan hal – hal seperti melakukan peningkatkan kinerja aplikasi baik dari sisi *source code* dan sistem *database*, melakukan pengujian secara konsisten dan terautomisasi sebelum melakukan *development* pembaruan fitur aplikasi ke lingkungan *production*, serta melakukan *review* secara rutin atas *test script* yang digunakan dalam menguji kinerja dan *usability* dari aplikasi.

#### 4.7 Strategi Menghadapi Risiko

Tabel 8. Strategi Menghadapi Risiko

Kategori	Risiko	Strategi Mitigasi
Risiko Keuangan	<ol style="list-style-type: none"> <li>Adanya risiko modal awal habis sebelum perusahaan mendapatkan BEP.</li> <li>Adanya risiko dalam melakukan kerjasama dengan bank yang mengeluarkan uang elektronik.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Melakukan penambahan modal melalui investasi baru, baik dari <i>angel investor</i>, <i>venture capital</i>, atau bank.</li> <li>Memilih untuk melakukan pembayaran secara tunai.</li> </ol>

Risiko Operasional	<ol style="list-style-type: none"> <li>Lemahnya penerapan prosedur.</li> <li>Kurangnya pelatihan terhadap tenaga kerja.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Melakukan pemantauan dan evaluasi prosedur.</li> <li>Merekrut tenaga kerja profesional atau yang sudah ahli dibidangnya.</li> </ol>
Risiko Pemasaran	<ol style="list-style-type: none"> <li>Terbatasnya lahan promosi.</li> <li>Kurangnya <i>trust</i> pelanggan terhadap produk baru.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Memanfaatkan lahan promosi yang sudah ada.</li> <li>Membentuk <i>brand awerness</i> dengan cara melakukan sosialisasi.</li> </ol>

#### 4.8 Analisis Kelayakan

Dalam melakukan analisis kelayakan bisnis, pertama – tama perusahaan harus mengetahui estimasi seberapa besar pendapatan yang akan didapat dari hasil penjualan produk yang dipasarkan. Berikut merupakan rinciannya :

##### 1. Pangsa Pasar

Berikut merupakan asumsi pangsa pasar dari tiga produk yang ditawarkan oleh perusahaan dalam tiga tahun kedepan, pangsa pasar ini ditentukan berdasarkan produk pemasangan iklan, maintenance iklan pada web, dan Kerjasama yang dijalankan dengan building management. Dan perusahaan akan mendapatkan fee dari ketiga produk tersebut.

Tabel 9. Hasil Analisis Pangsa Pasar

Jenis Barang	Pangsa Pasar		
	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3
Pasang Iklan di Website dan Aplikasi Mobile	25	50	100
Maintenance Iklan di Website dan Aplikasi Mobile	0	25	50
Kerjasama Building Management	20	30	40

##### 2. Pendapatan

Berdasarkan asumsi pangsa pasar, perusahaan dapat mengetahui hasil pendapatan yang akan diterima oleh perusahaan adalah sebagai berikut:

Tabel 10. Hasil Analisis Pendapatan

Jenis Barang	Total Pendapatan Pertahun		
	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3
Pasang Iklan di Website dan Aplikasi Mobile	IDR 3.750.000	IDR 7.500.000	IDR 15.000.000
Maintenance Iklan di Website dan Aplikasi Mobile	IDR -	IDR 1.500.000	IDR 7.500.000
Kerjasama Building Management	IDR 1.000.000.000	IDR 1.500.000	IDR 2.000.000.000
<b>Total</b>	<b>IDR 1.003.750.000</b>	<b>IDR 1.511.250.000</b>	<b>IDR 2.022.500.000</b>

Berdasarkan hasil pendapatan perusahaan selama tiga tahun, pendapatan yang diperoleh oleh perusahaan mengalami peningkatan yang sangat signifikan. Oleh karena itu, investasi ini dinyatakan layak. Dan untuk pendapatan dari kerjasama dengan building management penghasilan perusahaan sudah disesuaikan dengan surat kerja sama yang di setuju sebesar 30% dan nominal pendapatan diatas merupakan pendapatan yang sudah di potong sesuai dengan surat kerjasama.

### 3. Laba Rugi

Selanjutnya, perlu diketahui besaran laba rugi yang akan didapatkan perusahaan setelah dikurangi dengan biaya tetap dan biaya variabel.

Tabel 11. Hasil Analisis Laba Rugi

Labarugi	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3
Pendapatan	IDR 1.003.750.000	IDR 1.511.250.000	IDR 2.022.500.000
<b>Biaya Operasional</b>			
Biaya Tetap	IDR 660.376.480	IDR 660.376.480	IDR 660.376.480
Biaya Variabel	IDR 36.000.000	IDR 36.000.000	IDR 36.000.000
Keuntungan Bersih	IDR 307.373.520	IDR 814.873.520	IDR 1.326.123.520

Setelah mengetahui mengetahui hasil analisis laba rugi, perusahaan dapat membagikan penghasilan perusahaan kepada para pemberi modal dengan persentase sebagai berikut :

Tabel 12. Hasil Analisis Pembagian Hasil

Pembagian Hasil Pertahun				
	Persentase	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3
Keuntungan Ditahan	15%	IDR 46.106.028	IDR 122.231.028	IDR 198.918.528
Keuntungan Dibagikan	85%	IDR 261.267.492	IDR 692.642.492	IDR 1.127.204.992

Berdasarkan hasil analisis laba rugi, perusahaan dapat memiliki tabungan dan membagikan keuntungan yang dijadikan *net income* (laba bersih) perusahaan kepada pemodal, dengan nilai positif. Maka investasi ini dinyatakan layak.

Berdasarkan hasil analisis kelayakan bisnis, berikut perhitungan terhadap beberapa kriteria penilaian, sebagai berikut:

#### - Payback Period

Tabel 13. Hasil Analisis Payback Period

Payback Period	
Investasi	Arus Kas
IDR 1.000.000	IDR 307.073.520
<b>3</b>	

Berdasarkan tabel di atas, diketahui bahwa pada tahun pertama, arus kas mencapai Rp 307.373.520, berdasarkan perhitungan *payback period* ditahun pertama maka perhitungan pengembalian modal akan terjadi di tahun ke 3. Perusahaan maka berdasarkan hasil analisis *payback period*, maka investasi ini dinyatakan layak.

#### - Break Even Point

Tabel 14. Hasil Analisis Break Even Point

Break Even Point		
Biaya Tetap	Biaya Variabel	Harga
IDR 660.376.480	IDR 800.000	IDR 16.766.667
<b>41</b>		

Berdasarkan hasil yang diperoleh dari perhitungan *break even point* dalam melakukan penjualan **41 unit** produk. perusahaan sudah merasakan dimana pendapatan yang diperoleh sama dengan modal yang dikeluarkan. Nilai tersebut menjelaskan bahwa berdasarkan hasil analisis *break even point* investasi ini dinyatakan layak.

#### - Analisis NPV

Berikut adalah adalah perhitungan NPV dengan asumsi discount factor (DF) sebesar 10% .

Tabel 15. Hasil Analisis Npv

NPV 10%	IDR 307.373.520	+	IDR 814.873.520	+	IDR 1.326.123.520	-	IDR 1.000.000.000
NPV 10%	IDR 279.430.473	+	IDR 673.449.190	+	IDR 996.336.228	-	IDR 1.000.000.000
NPV 10%	IDR 1.949.215.891						IDR 1.000.000.000
NPV 10%	IDR 949.215.891						

Berdasarkan hasil perhitungan analisis NPV pada tahun pertama hingga ke tiga mendapatkan hasil yang positif dengan hasil Rp 949.215.891 sama denga NPV > 0, maka investasi ini dinyatakan layak.

#### - Analisis IRR

Berdasarkan perhitungan NPV dengan nilai DF 10% yang telah dilakukan, maka dilakukan perhitungan IRR dengan tidka mengubah nilai arus kas. Berikut adalah hasil perhitungan IRR tersebut :

Tabel 16. Hasil Analisis Irr

IRR						
=	10%	IDR 949.215.891				
=		IDR 949.215.891	-	IDR 689.461.581	X	20%
=	10%	IDR 949.215.891				
=		IDR 359.754.310		X	10%	
=	10%	+		264%	X	10%
=	10%	+		26%	X	
=	36%					

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, diketahui nilai IRR adalah **36%** dimana nilai ini lebih besar dari acuan awal dari suku bunga bank Indonesia (BI), yaitu 10%. Sehingga dinyatakan bahwa investasi ini layak.

Kesimpulan berisi tentang poin-poin utama artikel. Kesimpulan hendaknya tidak mengulangi yang sudah dituliskan di bagian Intisari, akan tetapi membahas hasil-hasil yang penting, penerapan maupun pengembangan dari penelitian yang dilakukan. Bagian ini hendaknya juga dapat menunjukkan apakah tujuan penelitian dapat tercapai.

#### IV. KESIMPULAN

Berdasarkan analisis pengelompokan data yang telah dilakukan, dapat disimpulkan beberapa hal, yakni, aspek pasar aplikasi berbasis web dan aplikasi mobile untuk pemesanan slot parkir masih memiliki peluang yang besar, terlihat dari hasil analisa persaingan dan analisa peluang, pemilihan rencana bisnis ini dipilih berdasarkan hasil riset dan survey lapangan terkait perkembangan teknologi dan gaya hidup masyarakat, kemudian, berdasarkan aspek teknis, dalam menunjang kebutuhan operasional perusahaan, dengan pemilihan menyewa kantor online dinilai tepat karena dapat mengurangi biaya tetap dibanding dengan menggunakan kantor offline.

Berdasarkan analisis keuangan dan hasil analisis kelayakan bisnis, dapat diambil beberapa kesimpulan, yakni, berdasarkan perhitungan pendapatan, investasi ini menghasilkan keuntungan yang signifikan setiap tahunnya, berdasarkan perhitungan laba rugi, para pemodal akan mendapatkan hasil disetiap tahunnya dengan nilai positif, berdasarkan perhitungan payback period, diketahui bahwa pengembalian modal dari usaha ini yaitu 3 tahun, berdasarkan perhitungan break even point bahwa pendapatan yang didapat akan sama dengan modal awal akan didapat pada penjualan 1 unit produk. Dapat diambil kesimpulan bahwa ditahun pertama modal yang dikeluarkan akan kembali kepada investor, berdasarkan perhitungan NPV dimana DF 10% hasil dari perhitungan tersebut memiliki nilai positif, terakhir, berdasarkan perhitungan IRR, IRR = 36%, lebih tinggi dibanding dengan acuan suku bunga Bank Indonesia, yaitu 10%.

Dengan demikian, dari segi keuangan, rencana bisnis ini dinilai layak untuk diimplementasikan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Admin. (n.d.). *Centre Park*. Centre Park. Retrieved March 24, 2020, from <https://centrepark.co.id/teknologi-revolusi-industri-parkir-terbaru-dari-centrepark-terbaru-di-indonesia/>
- Desyana & Suwandi. (2018). *Rencana Bisnis Pengembangan Usaha Jasa AKI Kendaraan Berbasis Sistem Informasi*. Journal of Entrepreneurship, Management, and Industry (JEMI). Vol. 1, No. 01 Maret 2018, pp 10-15. Jakarta. Link: <http://journal.bakrie.ac.id/index.php/JEMI/article/view/1787>
- Center, G. L. (2016). *APA ITU BUSINESS MODEL CANVAS DAN MENGAPA WAJIB DIGUNAKAN SETIAP PEMILIK BISNIS?* Glcworld.Co.Id.
- Hariato, A. (n.d.). *ASPEK TEKNIS DALAM STUDI KELAYAKAN BISNIS*. [https://www.academia.edu/14441482/Aspek\\_Teknis\\_Dalam\\_Studi\\_Kelayakan\\_Bisnis](https://www.academia.edu/14441482/Aspek_Teknis_Dalam_Studi_Kelayakan_Bisnis)
- Herry. (2017). *DESIGN THE BUSINESS PLAN FOR START-UP ENTREPRENEUR* (A. Pramono (ed.); Kedua). PT.Grasindo. [https://books.google.co.id/books?id=WsRGDwAAQB-AJ&printsec=frontcover&dq=analisis+kelayakan+rencana+bisnis&hl=en&sa=X&ved=2ahUKEwiR5cfNyoPrAhW\\_6nMBHefyDZEQ6AEWAHoECAUQAg#v=onepage&q=analisis+kelayakan+rencana+bisnis&f=false](https://books.google.co.id/books?id=WsRGDwAAQB-AJ&printsec=frontcover&dq=analisis+kelayakan+rencana+bisnis&hl=en&sa=X&ved=2ahUKEwiR5cfNyoPrAhW_6nMBHefyDZEQ6AEWAHoECAUQAg#v=onepage&q=analisis+kelayakan+rencana+bisnis&f=false)
- ISS. (2020). *Penyedia Layanan Terpadu Global, Terkemuka Di Dunia*.
- Lestari, R. A. (2018). *ASPEK PASAR DAN PEMASARAN* [Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati Bandung]. [https://www.academia.edu/36695198/ASPEK\\_PASAR\\_DAN\\_PEMASARAN](https://www.academia.edu/36695198/ASPEK_PASAR_DAN_PEMASARAN)
- Pratama, S. (2014). *Asal Mula*. Secureparking.Co.Id. <https://www.secureparking.co.id/asal-mula.php>
- Purwantono, Imam & Suwandi. (2019). "Rencana Bisnis Kuliner Bebek Blengong di Jakarta". Journal of Entrepreneurship, Management, and Industry (JEMI) Vol 2 Nomor 2, April-Juni 2019. p.109-114.

Putri, A.D. & Suwandi. (2019). Rencana Pengembangan Bisnis Herona Express. *Journal of Entrepreneurship, Management, and Industry (JEMI)*. Vol. 2, No. 1 Maret 2019.

Sanawiri, B., & Iqbal, M. (2018). *KEWIRAUSAHAAN* (T. U. Press (ed.); Pertama). UB Press.

Setiawan, J., & Anggito, A. (2018). *Metodologi Penelitian Kualitatif* (E. D. Lestari (ed.); Pertama). CV Jejak.

Utama, P. S. P. (2020). *Tata Kelola Perusahaan*.

William, B., & Andrew, Z. (2011). *ENTREPRENEURSHIP* (J. Lise (ed.); 2nd Editio). John Wiley & Sons, Inc.